

International Review of Community Development Revue internationale d'action communautaire



« Corporate Welfare » : l'industrie des services sociaux et la réforme du « Welfare State » aux États-Unis

Corporate Welfare: reforming the Welfare State

"Providencia corporatista": la industria de los servicios sociales y la reforma del "Estado-Providencia"

David Stoesz

Number 10 (50), Fall 1983

Mouvements alternatifs et crise de l'État

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1034660ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1034660ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Lien social et Politiques

ISSN

0707-9699 (print)

2369-6400 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this article

Stoesz, D. (1983). « Corporate Welfare » : l'industrie des services sociaux et la réforme du « Welfare State » aux États-Unis. *International Review of Community Development / Revue internationale d'action communautaire*, (10), 87-99.
<https://doi.org/10.7202/1034660ar>

Article abstract

The author analyses recent changes in the social service sector in the United States. Such strategies as reducing expenditures and decentralizing programming are traditional precepts of conservatism but recently, a new priority has come to the forefront: the thrust is now oriented towards dismantling the public sector in the field of social services while encouraging the formation of a new market for social welfare that is amenable to corporate expansion.

This article analyses the influence of private sector in three areas: (1) Income security, particularly as it relates to retirement pensions, (2) health care and the nursing home industry and (3) economic development, especially in the area of urban economic recovery in which the "enterprise zone" concept (suspending minimum federal standards for salaries and working conditions) plays a major role.

The author argues that a major transformation is underway in the American social service sector: the economic rationality of private profit is gaining ground in areas traditionally reserved for public welfare programmes. If this trend is confirmed, what will happen to the most economically disadvantaged sectors of the population when the government is unable to provide an adequate response to their needs? Is "corporate welfare" to be the answer to the problems of the Welfare State?



« Corporate Welfare » : l'industrie des services sociaux et la réforme du « Welfare State » aux États-Unis

D. Stoesz

Introduction

Le contexte de la récession économique mondiale semble donner un nouvel élan aux arguments conservateurs traditionnels selon lesquels les programmes de services sociaux constituent un fardeau insupportable pour une économie capitaliste saine. Une analyse récente de la situation aux Pays-Bas, en Suède, en France et en Grande-Bretagne, présentée dans le magazine hebdomadaire *Time* conclut :

Au niveau actuel, l'appareil bureaucratique qui gère les services sociaux est tout simplement devenu trop onéreux pour la plupart des gouvernements... et leurs contribuables. Partout en Europe, les systèmes de sécurité sociale sont aux prises avec une crise fiscale imputable en partie aux bureaucraties coûteuses qui ont pris une ampleur sans précédent pour gérer une panoplie de programmes qui parfois négligent l'essentiel au profit de ce qui est seulement souhaitable... Gonflée démesurément par rapport aux intentions initiales des architectes des politiques sociales, la bureaucratie fait planer aujourd'hui la menace de banqueroute sur certains pays¹.

Aux USA, la critique du « welfare state » semble être allée plus loin qu'en Europe et les « rappels à l'ordre » fusent de toute part. En mettant l'accent dans ses discours sur les « vrais pauvres », le président Reagan cherche à discréditer les revendications sociales de ceux qui ne sont ni pauvres, ni infirmes, ni vieux². Par ailleurs, les spécialistes de la nouvelle politique sociale conservatrice insistent sur la nécessité de déplacer les responsabilités en matière de services sociaux du gouvernement fédéral vers les gouvernements locaux (états et municipalités) ou encore vers des institutions privées³.

La réduction des dépenses et la décentralisation des programmes constituent des principes de base traditionnels de la philosophie conservatrice. Plus récemment cependant, certains conseillers ont introduit un nouveau thème en réclamant un rôle accru des initiatives privées dans le secteur des affaires sociales. William J. Baroody, Jr., président de l'American Enterprise Institute, soutient que les initiatives du secteur privé s'avèrent souhaitables en raison de la lourdeur d'un appareil bureaucratique jugé déjà trop coûteux et insuffisamment efficace. Même si l'on ne va pas jusqu'à prétendre que le secteur privé puisse se substituer aux programmes existants, les partisans de cette orientation soutiennent qu'une présence plus significative du secteur privé et une réduction

des programmes gouvernementaux, permettraient de répondre plus efficacement aux besoins humains⁴. Dans cette optique, Alvin Rabushka, de l'Institut Hoover (un « think-tank » conservateur) propose quatre principes de base pour favoriser l'intervention des entreprises privées dans la gestion des services sociaux : « 1) faire payer les usagers ; 2) offrir des sous-contrats de services aux entreprises ; 3) remettre aux états locaux la responsabilité de gestion de ces services ; et, 4) recourir aux services des entreprises privées partout où c'est possible⁵ ».

Dans la mesure où la vision conservatrice des services sociaux (welfare) se réalise, on assiste alors à une métamorphose : L'« État-providence », pierre angulaire des politiques sociales, se retrouve progressivement remplacé par le marché privé. En clair, cela signifie que la réduction des initiatives gouvernementales dans le domaine des services sociaux combinée à la promotion de solutions de gestion centrées sur les entreprises privées, dans un contexte d'expansion du secteur des services, créent les conditions de rentabilité nécessaires à l'exploitation d'un nouveau marché des services sociaux. Les conservateurs ont découvert le secteur des services dans la société post-industrielle et cherchent à développer le créneau du « corporate welfare », l'industrie des services sociaux, afin d'en exploiter les possibilités. L'objectif de ce texte est d'examiner l'influence du secteur privé aux États-Unis dans trois domaines : la sécurité du revenu, les soins de santé et les politiques de développement économique.





La sécurité du revenu

L'objectif des entreprises dans le domaine de la sécurité du revenu est le contrôle des pensions de vieillesse et, plus particulièrement, le régime gouvernemental de sécurité sociale. Même si à l'origine, le programme de sécurité sociale fut conçu comme un complément aux régimes privés de pension, le caractère inadéquat des plans privés a eu pour effet d'accroître l'importance relative du programme gouvernemental. Après une longue période de croissance, les régimes privés de retraite ont plafonné au cours des années 1970 et ne touchent maintenant qu'environ la moitié des emplois (à l'exclusion des exploitations agricoles⁶). En 1978, selon Karen Arenson, seulement « 21 % des ménages éligibles aux régimes de retraite ont reçu un revenu provenant d'un régime privé de retraite », et ce revenu annuel s'élevait en moyenne à 3 150 \$⁷. En 1980, les régimes privés ne représentaient que 14 % de toutes les prestations versées aux retraités, aux invalides et aux anciens combattants alors qu'en 1950, la proportion de revenu provenant de régimes privés à ces chapitres fut deux fois plus élevée. Par conséquent, malgré des prestations relativement peu élevées, le régime gouvernemental constitue « la première source de revenu pour la vaste majorité des retraités⁸ ». Cette situation s'est aggravée lorsque la récession économique a provoqué la faillite de milliers de régimes privés de retraite (de 10 841 fermetures en 1979 à 13 442 en 1980⁹). Les retraités qui ont réussi à conserver leur régime privé ont subi les affres de l'inflation qui entame leur pouvoir d'achat, ces régimes étant rarement indexés au coût de la vie¹⁰. Il n'est donc pas surprenant que le régime public de sécurité sociale ait pris une importance imprévue lors de la mise en oeuvre de ce programme en 1935. Ces

facteurs, aggravés par le phénomène du vieillissement de la population, sont à la source de la crise actuelle du système de sécurité sociale¹¹. Au cours des années 1970, la crise s'est amplifiée au point que les analystes ont prédit que les revenus fiscaux ne suffiraient pas à empêcher la banqueroute du programme.

Pour les partisans de la reprivatisation, la réponse traditionnelle à cette crise — à savoir, une hausse des cotisations des employeurs et des employés — n'est plus acceptable. Seule une solution qui tient compte des « réalités économiques » peut résoudre le problème de façon durable. En conformité avec les principes conservateurs qui préconisent une réforme des politiques sociales, Mickey Levy, de l'American Enterprise Institute, a annoncé que « le niveau de prestations actuel ne devrait plus être considéré comme sacré... Celles-ci peuvent être réduites de façon sélective sans pour autant nuire à ceux qui sont vraiment dans le besoin¹² ». Les modifications au régime de sécurité sociale introduites par l'administration Reagan s'inscrivent dans cette stratégie. Au même moment, l'entreprise privée a réussi une percée importante dans le domaine des régimes privés de retraite, ce qui a pour effet d'ébranler les fondements politiques et économiques du programme de sécurité sociale.

En 1974, l'économiste Martin Feldstein, maintenant directeur du Conseil économique pour l'administration Reagan, dénonce l'effet négatif du programme de sécurité sociale sur l'épargne privée. L'épargne constitue une source importante de financement pour la réindustrialisation de l'économie américaine. Dans ces conditions, un obstacle à l'épargne réduit d'autant la capacité de la nation à se remettre de la récession économique¹³. Dans la mesure où le programme de sécurité sociale décourage

90 l'épargne, toute mesure qui vise à améliorer l'efficacité du système de sécurité sociale aurait un effet négatif sur la reprise économique. Les conclusions auxquelles arrivait Feldstein en 1974 sont défendues à nouveau :

La sécurité sociale constitue une source de richesse importante pour les ménages rendant ainsi l'épargne privée moins nécessaire. Avant la création du programme public, beaucoup de personnes âgées dépendaient de leurs enfants pour leur soutien matériel... Dans la mesure où elles sont dépendantes de ces transferts de revenu et n'ont pas épargné, la création du régime de sécurité sociale a remplacé un transfert provenant de revenus privés à la place d'une épargne individuelle. Bien que cette situation soit relativement répandue, il existait une pratique d'épargne importante avant l'avènement du régime public. Dans le contexte d'une augmentation générale des revenus et de transformations de la structure de l'emploi, le niveau d'épargne aurait dû s'accroître plus rapidement que les revenus au cours des quarante dernières années. Mais le régime de sécurité sociale a fait en sorte qu'il y a moins d'épargne du simple fait de sa présence¹⁴.

Vu sous cet angle, le programme de sécurité sociale ne constitue plus un complément aux régimes privés, mais une initiative gouvernementale qui grandit de façon incontrôlée en minant l'économie de la nation.

Le secteur privé a réagi à cette situation par l'*Economic Recovery Tax Act* (loi d'impôt de relance économique) de 1981 qui permet aux individus d'établir des régimes privés de retraite, exempts d'impôts, sous la forme de comptes d'épar-

gne de retraite, (C.E.R.). La réduction du programme de sécurité sociale fut, de toute évidence, l'un des objectifs principaux de la nouvelle loi de 1981. « On a fait porter au régime de sécurité sociale des responsabilités trop lourdes », a expliqué Norman Ture, sous-ministre du Conseil du Trésor, responsable des affaires fiscales. « Le temps est venu d'examiner la possibilité de mettre en place, au cours des cinquante prochaines années, un système fiscal qui permettrait aux gens de s'occuper de leur propre retraite¹⁵ ». En plus de miner les fondements du programme de sécurité sociale, la loi de 1981 contient des mesures fiscales qui encouragent l'investissement dans les C.E.R. Les effets du nouveau programme ne se sont pas fait attendre. Déjà, au mois de décembre 1981, le magazine *Newsweek* prédisait qu'il y aurait vingt-cinq milliards de dollars investis avant la fin de l'année et cinquante autres au cours de l'année 1982, ce qui « constituerait sans doute », de conclure l'article, « une source importante de stimulation de l'économie¹⁶ ». Robert Gardiner, président du bureau de courtiers Dean Witter Reynolds a décrit la réponse des investisseurs comme « la plus explosive que nous ayons jamais vue. L'afflux de liquidités est si énorme que nous ne sommes pas en mesure de l'évaluer avec précision en ce moment¹⁷ ». L'attrait relatif des C.E.R. par rapport au système de sécurité sociale constitue un élément essentiel dans la stratégie économique de la réforme conservatrice. Dans la foulée de la loi de 1981, l'administration Reagan prévoit que le niveau d'épargne grimpera à seize milliards de dollars en 1982 et à quatre-vingt milliards au cours des trois prochaines années¹⁸. Ce chiffre est proche des quatre-vingt-deux milliards de dollars d'épargne « perdue », en raison des effets négatifs imputés au système de sécurité sociale

selon les estimations de Feldstein¹⁹. Si l'on prend l'un ou l'autre de ces chiffres et qu'on le met en rapport avec le projet de restrictions budgétaires de 79,6 \$ milliards prévu au programme de sécurité sociale proposé par Mickey Levy²⁰, on peut constater que le niveau d'épargne dépasse les prévisions budgétaires annuelles en matière de sécurité sociale. Pour les bénéficiaires du régime public de retraite, l'effet à long terme de la loi de 1981 consistera sans doute à réduire les assises fiscales et politiques du programme de sécurité sociale et, par conséquent, d'accroître la probabilité de prestations réduites à l'avenir²¹.



Soins de santé

L'entreprise privée s'affaire aussi à restructurer en profondeur le domaine des soins de santé. Arnold Relman a déjà signalé la présence de ce nouveau « complexe médico-industriel » qui se caractérise par des chaînes d'hôpitaux regroupant plusieurs établissements à but lucratif²². Un autre observateur, Vincente Navarro écrit :

Il existe une tendance au sein du capitalisme contemporain qui vise à transformer des services publics en biens de consommation privés vendus et achetés sur le marché. Cette tendance se manifeste par les pressions exercées par... des conservateurs et un grand nombre de « libéraux » aux États-Unis en vue de remettre les responsabilités du système des soins de santé entre les mains du secteur privé (sous prétexte d'une gestion plus efficace et rentable). Selon ce projet, le paiement pour les services provient du secteur public alors que l'appropriation des profits demeure privée. Bref, le secteur public se trouve à subventionner les profits du capital privé²³.

Paul Starr, pour sa part, conclut son analyse de l'histoire des soins de santé par un certain nombre de réflexions sur « les conséquences politiques probables du développement de la concentration économique dans ce secteur. En tant que groupe de pression, ces nouvelles entreprises monopolistes constitueront, de toute évidence, une puissance formidable²⁴. »

L'industrie des services sociaux enregistre ses progrès les plus spectaculaires dans le secteur des centres d'accueil pour les personnes âgées. Il faut souligner que les réalités démographiques et les dépenses croissantes au chapitre des soins de santé créent un climat d'investissement très favorable. « En raison des transformations de la structure d'âge de la population américaine » remarque une brochure de la firme de courtiers Johnston, Lemon et Cie., « les centres d'accueil sont parmi les secteurs les plus dynamiques de l'industrie des soins de santé²⁵. » Cette vision optimiste de la situation n'est

pas démentie par une récente analyse du Ministère du commerce dans laquelle on remarque que les dépenses liées aux services dans les centres d'accueil ont augmenté en moyenne de 16,9 pour cent chaque année entre 1965 et 1978²⁶. Pour la seule année 1975, 25 milliards de dollars ont été dépensés pour des soins dans les centres d'accueil²⁷. Selon une interprétation parue dans la revue d'affaires *Forbes*, ce secteur est appelé à connaître un développement extraordinaire : « compte tenu de l'augmentation relative des dépenses des ménages en matière de logement, une bonne partie de la population se verra dans l'obligation de placer les parents dans des centres d'accueil. C'est une occasion rêvée pour un investisseur. C'est un défi pour l'industrie des centres d'accueils de parvenir à exploiter toutes les possibilités de cette situation²⁸ ». « La situation économique relativement aisée de la génération des plus de cinquante-cinq ans rend les investissements dans le secteur des soins spécialisés pour personnes âgées particulièrement attirants », écrit David Vaughan, président d'une compagnie immobilière qui se spécialise dans les projets d'aménagement pour les personnes âgées. La demande pour des investissements dans le secteur est si énorme que nous ne rencontrons que peu de concurrence de la part des autres entreprises²⁹.

L'essor phénoménal qu'a connu ce secteur découle en bonne partie de la mise en place du système d'assurance-santé (Medicaid) en 1965. Au cours des quinze dernières années, le système public d'assurance-santé est parvenu au point où il débourse plus de la moitié des sommes consacrées aux soins dans les centres d'accueil³⁰. Cela entraîne un climat d'investissement tel que ce sont les entreprises privées qui possèdent 70 pour cent du nombre total de lits réservés à



- 92 ces soins³¹. Compte tenu des restrictions budgétaires imposées par le gouvernement Reagan, on peut s'attendre à une réduction de l'influence gouvernementale et à un renforcement de la position relative du secteur privé. Quelle que soit la valeur respective de ces prévisions, il semble que la croissance du secteur privé soit inévitable si l'on suit le raisonnement de James Birney, de la maison de courtage new-yorkaise Furman, Selz, Mager, Dietz et Birney :

Les dépenses (en matière des soins) seront défrayées en large mesure par les familles des résidents parce que l'époque du financement public est bel et bien révolue. Si l'on se pose la question : « ces familles seront-elles en mesure de supporter ces dépenses ? », il faut évaluer les choix auxquels elles seront confrontées. Premièrement, on peut héberger la personne âgée chez soi. C'est la réponse traditionnelle à cette situation. Deuxièmement, on peut avoir recours à des services de soins à domicile chez la personne en question mais cette solution ne peut être que provisoire. La troisième possibilité, en théorie, revient à les laisser mourir... mais ce n'est pas socialement acceptable et cela ne se produira pas. Par conséquent, la nécessité des dépenses privées demeure à ce chapitre. Que faire sinon ? Construire des chambres à gaz ? Croyez-moi, cela est beaucoup moins souhaitable qu'un fardeau financier additionnel pour les familles³².

La réduction du rôle gouvernemental et l'augmentation correspondante du secteur privé met en évidence deux questions fondamentales dans l'industrie des soins prolongés. La première se situe au niveau du rapport existant entre la

qualité des soins et la source de financement. Le rôle prépondérant, jusqu'à maintenant, du programme public d'assurance-maladie et les règlements administratifs imposés aux centres qui veulent bénéficier des subventions gouvernementales ont pour résultat de standardiser les soins pour tous les patients d'un même établissement. Là où le programme public ne défraie pas entièrement le coût des soins, les centres doivent utiliser les ressources pécuniaires des patients du secteur privé pour combler la différence³³. Dans une analyse approfondie de cette situation, Richard Buchanan constate qu'un problème surgit lorsque la différence entre les frais maximum déboursés par le régime public sont de 11 à 24 pour cent inférieurs aux coûts exigés des patients sur le marché privé. Ceux qui sont en mesure de payer pour des meilleurs soins ne peuvent utiliser leur argent à cette fin. En effet, dans un établissement où les soins sont standardisés, les patients du secteur privé ne peuvent acheter de meilleurs soins pour la simple raison qu'ils ne sont pas disponibles. Lorsque les centres d'accueil utilisent les fonds provenant directement des patients du secteur privé pour combler les déficits créés par l'insuffisance des paiements du secteur public, c'est-à-dire lorsqu'ils effectuent des transferts de revenu intra-organisationnels, il ne reste plus aucun service additionnel à acheter qui correspondrait aux frais supérieurs déboursés par les patients du privé. Il existe, par conséquent, une incitation à la fraude en ce sens que des patients du secteur privé ont tout intérêt à ne pas déclarer tous leurs revenus afin d'être éligibles aux dispositions du régime public. On a estimé qu'environ vingt-cinq pour cent des patients assurés en vertu du régime public possèdent des avoirs non-déclarés, ce qui représente un chiffre considérable compte tenu de l'ampleur

du programme. Les conséquences sociales de cette situation sont également désastreuses selon Buchanan :

Il y a non seulement le vol des patients plus aisés au profit des patients du régime public mais le traitement uniformisé prodigué à tous les patients crée un système social composé d'une seule classe sociale pour tous les patients. Ceci constitue une dénégation des droits des personnes aisées à acheter la qualité de vie qui a été la leur jusqu'à ce qu'elles soient victimes de la maladie. Ce phénomène représente une forme insidieuse de socialisme et pourrait justifier des représailles judiciaires ou économiques³⁴.

La deuxième question fondamentale qui se pose à l'industrie des centres d'accueil dans le contexte actuel se situe au niveau du phénomène de la concentration économique par laquelle le marché tombe progressivement sous le contrôle de quelques très grandes entreprises. Ce phénomène s'est renforcé lors de la présente récession lorsque les prises de contrôle des plus petits centres se sont multipliées. En 1981, la consolidation de l'industrie s'est développée au point que trois firmes possèdent chacune plus de 10 000 lits :

Beverly Enterprises	38 488 lits
ARA Services	21 325 lits
National Medical Enterprises	14 534 lits ³⁵

En 1979, la « Beverly Enterprises » s'est hissée au premier rang lorsqu'elle a acheté le « Progressive Medical Group » qui était alors la onzième chaîne par ordre d'importance. La même année, la « National Medical Enterprises » est devenue la troisième compagnie en importance en rachetant « Hillhaven », qui occupait jusque-là la troisième place. « ARA Services », pour sa part, a augmenté sa capacité de 26 pour cent en achetant de plus petites entreprises dans l'Indiana, le Colorado et la Californie³⁶. En 1981, la croissance des grandes entreprises aux dépens des plus

petites a suscité la première intervention du Ministère de la justice sous la forme d'une poursuite intentée en vertu des dispositions de la loi sur la concentration économique (anti-trust). Cette intervention visait à remettre en question l'achat proposé de « Mediplex Inc. », par « Beverly Enterprises ». Le « Centre national des droits des personnes âgées » décrit la situation de la façon suivante :

La Beverly constitue la plus grande chaîne des centres d'accueil au pays. En 1981, ses revenus se chiffraient à 486 156 000 \$ et en date du 30 avril, elle possède 345 établissements. Mediplex est la huitième plus grande chaîne avec des revenus (1981) de l'ordre de 49 \$ millions et elle exploite cinquante établissements. Le Ministère (de la justice) soutient que l'acquisition des actions boursières de Mediplex par la firme Beverly constituerait une violation du chapitre sept de la loi Clayton ³⁷.

En dépit des efforts pour empêcher la formation d'un marché monopolistique, les prévisions actuelles indiquent « qu'en 1990, les trente firmes les plus importantes posséderont la quasi-totalité des lits » ou encore que l'industrie sera contrôlée « par cinq ou six entreprises ³⁸ ».

À mesure que la solution « industrielle » s'impose dans le domaine des centres d'accueil, une troisième question fondamentale doit être soulevée : que faire de ceux qui ne peuvent défrayer les coûts ? « Ceux qui ne peuvent entrer dans les institutions (privées) seront placés dans des maisons de chambres... ou des maisons d'hébergement clandestines ». Tel est l'avis de Milton Jacobs, vice-président de l'« American Medical Affiliate », une entreprise possédant 5 000 lits répartis entre six états. « Ces maisons seront remplies de rebuts sociaux. Dans ce sens, on revient à la situation qui a prévalu dans ce secteur au cours des années cinquante et soixante ³⁹ ». Selon toute vraisemblance, la qualité des soins prodigués aux moins aisés va se détériorer ; les soins

pour les riches, en revanche, vont s'améliorer considérablement.

Au coeur de ce processus de polarisation, il faut mentionner la pratique des « soins continus » : une forme de centre d'accueil où les résidents peuvent acheter un pavillon unifamilial ou un appartement dans une communauté spécialement créée à cette fin. Parmi les divers service collectifs, on retrouve les soins de santé. Dans cette formule, les frais d'inscription équivalent au prix d'achat d'une maison et les paiements mensuels défrayent le coût des services de santé. Ce concept de « soins continus » a attiré l'intérêt de la « Beverly Enterprises » et celle-ci projette la création ou l'acquisition de plusieurs de ces regroupements communautaires ⁴⁰. Le concept a également suscité l'intérêt des maisons de courtage. Harold Margolin, vice-président de Merrill Lynch, s'interrogeait récemment sur les répercussions de la récession économique dans ce secteur : « Le climat économique actuel pourrait certes influencer le rythme de développement du secteur des soins continus de l'industrie des soins de santé. Mais il ne fait pas de doute que ce secteur va devenir très important ⁴¹ ». Par ailleurs, indépendamment de la question du rythme de croissance de ce secteur à l'avenir, il importe de constater que les investissements privés dans des services destinés à ceux qui ont la capacité de payer, créent une forme de discrimination *de facto* envers ceux qui ne peuvent payer. En 1982, par exemple, le *New York Times* faisait état d'une pénurie de lits dans les centres d'accueil pour « ceux dont les soins de santé sont défrayés par le programme public d'assurance ⁴² ». Dans la mesure où les entreprises de gestion des centres d'accueil privés déplacent leur capital vers les patients les plus aisés, le soutien économique et politique envers les moins fortunés s'en trouve affaibli.

La solution du secteur privé aux problèmes des soins de santé pour les personnes âgées passe par le biais des réseaux de centres d'accueil. En tant que telle, cette solution pose des problèmes formidables aux personnes âgées, surtout lorsqu'elle est liée aux problèmes de sécurité de revenu. La situation qui découle de ces diverses initiatives paraît de plus en plus inéluctable. En clair, il s'agit de deux systèmes de services sociaux distincts pour les personnes âgées : l'un caractérisé par les comptes d'épargne-retraite et les communautés de soins continus ; l'autre, par des prestations gouvernementales de moins en moins suffisantes et des maisons d'hébergement inadéquates. L'image ne plaira peut-être pas à beaucoup d'Américains mais la façon dont ces transformations se renforcent mutuellement rend toute autre vision de l'avenir difficilement imaginable.



Le développement économique

Aux États-Unis, le moteur principal du développement économique a toujours été le secteur privé. C'est donc l'économie de marché qui domine, accompagnée d'une idéologie qui soutient que la libre concurrence contribue au bien-être social général de la population grâce au développement économique et technologique de la nation. Pour les régions qui, pour une raison ou une autre, ont pu attirer des investissements industriels et commerciaux, cette logique a fonctionné à merveille. En revanche, les caractéristiques moins attirantes de certains environnements ont eu comme conséquence le sous-développement économique. Plus particulièrement, pendant des périodes de récession économique, les sorts de ces deux types de régions paraissent liés : le développement de l'un se produit à la faveur d'une dégradation des conditions de l'autre. Si on laisse de côté pour le moment les conséquences négatives de cette situation, il faut bien reconnaître que les stratégies de développement économique proposées par le secteur privé ont, incontestablement, un effet positif sur les communautés où elles sont mises en oeuvre. Dans ces cas, le bien-être social de la communauté progresse de façon significative. Ces effets positifs, cependant, sont moins reluisants lorsqu'on les compare avec les effets secondaires qu'ils provoquent. En effet, la décision d'une compagnie d'investir dans une communauté est souvent liée à la décision de fermer ou de réduire ses opérations ailleurs, ce qui entraîne une aggravation du sort des travailleurs qui ne peuvent ou ne veulent déménager et de la communauté qui se retrouve avec des revenus d'impôts réduits pour répondre à des besoins accrus.

Le gouvernement a largement assumé la responsabilité des problèmes engendrés par la restructuration économique. Toute une série de programmes ont été créés à cette fin. Plusieurs de ceux de l'Office de développement économique (Office of Economic Opportunity) ont été destinés à résoudre les problèmes des Noirs qui s'étaient déplacés vers les grandes villes du nord des États-Unis⁴³. Les états de la région des Appalaches ont reçu quelque 4,5 \$ milliards de la Commission régionale des Appalaches dans le cadre de la politique de la « Grande société » du président Johnson (subventions destinées à la modernisation de l'infrastructure économique). Ce programme était lui-même calqué sur l'action de la Commission de la Vallée du Tennessee (Tennessee Valley Authority) créée à l'époque des grandes réformes sociales de Roosevelt⁴⁴. La Régie du développement économique, créée en 1965, a versé jusqu'en 1979 quelque 4,8 \$ milliards aux différents états dans le but de stimuler les économies locales tant rurales qu'urbaines⁴⁵. En 1974, les anciens programmes de rénovation urbaine ont été entièrement repris lors de la création du programme de Subventions globales pour le développement communautaire (Community Development Block Grants) qui visait à améliorer les conditions économiques des quartiers urbains défavorisés⁴⁶. Les Subventions pour des initiatives de développement urbain (Urban Development Action Grants), instituées en 1977, ont canalisé quelque 400 \$ millions vers des villes et des comtés urbains « physiquement et économiquement délabrés⁴⁷ ».

Le rôle primordial du gouvernement dans la prise en charge des coûts sociaux et économiques du développement économique est maintenant remis en question par plusieurs initiatives récentes du secteur privé. Dans un geste qui cons-



titue un renversement singulier de la tendance des grandes entreprises à désertier les centre-villes des métropoles, la compagnie Control Data Ltd., un fabricant important d'ordinateurs, a choisi d'installer ses usines dans les quartiers urbains défavorisés. À partir de ses installations modestes de Minneapolis en 1968, Control Data a réussi à poursuivre ses expériences dans le domaine de la responsabilité sociale des entreprises et du soutien aux initiatives communautaires par l'intermédiaire de sa Société d'initiatives urbaines (City Venture Corporation). Celle-ci a présidé à la création de cinq autres usines dans différents quartiers défavorisés des U.S.A. ⁴⁸

Au début des années 1970, un nombre grandissant de travailleurs ont profité du Régime d'achats pour les employés (Employee Stock Ownership Plan) qui leur permettait de racheter des entreprises menacées de fermeture ou sur le point de transférer leurs opérations ailleurs. Ce régime permet aux travailleurs et aux employeurs d'effectuer des contributions (déductibles d'impôt) à un compte de fiducie qui sert au rachat d'actions de l'entreprise en question. De cette façon, certains travailleurs ont réussi à garder les entreprises dans leur région d'origine ⁴⁹.

De son côté, la Fondation Ford, qui a constaté la tendance des institutions communautaires à devenir dépendantes du gouvernement et des dons de charité, a récolté des subventions de diverses entreprises afin de créer une Société pour le soutien des initiatives locales (Local Initiatives Support Corporation) qui cherche à résoudre des problèmes sociaux selon les principes du monde des affaires. C'est ainsi qu'en 1979, la LISC pouvait annoncer qu'elle avait déjà reçu 9 350 000 \$ de diverses entreprises et fondations privées et qu'elle avait contribué au financement de

soixante-deux projets-pilotes dont une usine de traitement et de congélation de poissons dans le Maine, une compagnie de construction à Chicago et un fonds de roulement pour la construction d'habitations destinées aux revenus faibles et moyens à Philadelphie. S'ils réussissent, ces « projets d'entrepreneuriat communautaires » attireront des investissements sociaux de la part des bailleurs de fonds tant publics que privés, investissements qui permettront aux projets d'atteindre leur rythme de croisière « en autant que le personnel est trié sur le volet, que les principes de gestion sont sains et que l'entreprise demeure rentable ⁵⁰ ».

L'initiative la plus hardie du secteur privé dans ses efforts de reconstruction des quartiers pauvres des grands centres urbains est certainement la législation du gouvernement Reagan sur les « zones d'entreprises » en milieu urbain. Selon l'un de ses promoteurs, cette loi constitue « un exemple pratique de ce qui est réellement possible dans le domaine de la création de richesses et d'emplois lorsque la main pesante des gouvernements disparaît ⁵¹ ».

Selon le projet initial :

Le gouvernement réduirait les impôts, permettrait la suspension de certaines dispositions de la réglementation gouvernementale et plus particulièrement de la loi du salaire minimum qui fixe le seuil des salaires à 3,35 \$ de l'heure, dans le but de favoriser l'embauche de travailleurs non qualifiés. Bref, aux yeux du gouvernement, ce projet vise à éliminer les entraves à la magie de l'entreprise privée ⁵².

M. Jack Kemp, représentant au Congrès (Buffalo, N.Y.), et l'un des initiateurs de cette législation, prévoit que la présence des entreprises dans les quartiers pauvres aurait pour résultat d'augmenter l'assiette fiscale, de fournir des emplois aux résidents et de provoquer une amélioration générale des conditions économiques. Cette loi est également parrainée par le représentant Bob Garcia, (Bronx,

N.Y.) dont la circonscription comprend le « South Bronx » (l'un des quartiers les plus défavorisés de la ville de New York) dans lequel sont situés quinze des soixante-deux projets-pilotes de la LISC.

Ce sont seulement les quartiers les plus pauvres qui peuvent bénéficier des dispositions de cette loi. Une « zone d'entreprise » « doit afficher un taux de chômage d'au moins cinquante pour cent supérieur à la moyenne nationale ; de plus au moins 20 pour cent de ses résidents doivent vivre au-dessous du seuil de la pauvreté ou sinon elle doit avoir perdu au moins vingt pour cent de sa population depuis dix ans ⁵³ ». Au moment où ce projet de loi fut présenté (« loi concernant l'emploi en milieu urbain et le zonage des entreprises », 1981) le parrain, M. Kemp, pouvait compter sur l'appui de plusieurs organisations populaires nationales telles la National Urban League, la NAACP (Association nationale pour l'avancement des Noirs), la National Urban Coalition, la National League of Cities ainsi que sur le caucus des députés noirs au Congrès ⁵⁴. Peu après la présentation de cette loi, le président de la sous-commission sur les affaires rurales à l'Assemblée des représentants, M. Wes Watkins, a présenté une loi semblable pour les régions rurales ⁵⁵.

Même si l'idée des « zones d'entreprises » est relativement nouvelle, les prémisses sur lesquelles repose ce projet respectent tout à fait la domination traditionnelle du secteur privé sur le développement économique. « Les zones d'entreprises », commente l'un de leurs partisans, M. Stuart Butler, « constituent une réponse typiquement américaine aux problèmes urbains ⁵⁶ ». En revanche, dans la mesure où cette loi perpétue les traditions de l'entreprise privée dans le domaine du développement économique, elle appelle des critiques. Après l'avoir analysée de manière

probablement des investissements massifs de la part du gouvernement fédéral si elle veut avoir un impact à l'échelle nationale. De plus, le nombre de zones d'entreprises désignées par le gouvernement Reagan, au moins pour la période de démarrage, n'est que de soixante-quinze, soit quatre pour cent des quelque 2 000 projets communautaires qui seraient éligibles selon les dispositions du programme ⁵⁹.

96 approfondie, M. George Steinlieb en a proposé l'intégration au sein des programmes gouvernementaux existants, Régie de développement économique et Programme de subventions aux initiatives de développement urbain, plutôt que de la voir entraîner l'abolition pure et simple de ces derniers ⁵⁷. Selon une autre étude effectuée par le Ministère du logement et du développement urbain, les avantages fiscaux de la loi Kemp-Garcia intéresseraient surtout les petits industries « nocives » de produits chimiques et pétroliers, de caoutchouc et de métaux ferreux. Même si de telles industries s'implantent dans les régions défavorisées, les auteurs de l'étude expriment leurs réserves quant à la possibilité « de surmonter l'ensemble des caractéristiques négatives de ces zones ⁵⁸ ».

En fait, il est peu probable que les initiatives privées puissent, un jour, remplacer les programmes gouvernementaux d'aide économique aux régions défavorisées. La compagnie Control Data rencontre peu de concurrence parce qu'il y a peu d'entreprises qui sont prêtes à assumer les risques inhérents à un retour dans les centres-villes. Les régimes d'achats-actions ont connu un certain succès mais ils sont valables pour des entreprises rentables et non pour celles qui sont en déclin. La Société de soutien des initiatives locales a commencé avec un nombre relativement restreint de projets-pilotes qui nécessiteraient



L'industrie des services sociaux

Avec le temps, le rétrécissement du « welfare state » et le développement du secteur privé auront comme résultat la mise en place d'un réseau de relations économiques et politiques destiné à institutionnaliser l'hégémonie de la rationalité économique du marché sur les stratégies gouvernementales de réforme sociale. James O'Connor, par exemple, prévoit l'expansion du « complexe socio-industriel » d'une manière qui permettrait au secteur privé de récolter des profits énormes à partir d'un secteur public de moins en moins capable d'assumer les coûts sociaux du capitalisme monopoliste ⁶⁰.

Plusieurs observateurs ont d'ores et déjà noté l'existence de « l'establishment des politiques sociales ⁶¹ », des « nouveaux technocrates ⁶² », de la « nouvelle classe ⁶³ » et des « nouveaux professionnels du social ⁶⁴ », c'est-à-dire de ces agents de l'« industrie du welfare » qui exercent leurs compétences techniques tant dans le secteur public que privé. La plupart du temps, ils sont membres d'un « think-tank », d'une firme d'experts-conseils en matière de politiques sociales tels l'American Enterprise Institute, l'Urban Institute de la Hoover Institution. Il importe de souligner le fait que les solutions proposées par ces experts répondent toujours aux exigences d'une économie de marché ⁶⁵ et, par conséquent, l'on peut s'attendre à ce que les réformes qu'ils préconisent visent à réduire le rôle du gouvernement dans la gestion des services sociaux. Même certains partisans du « welfare state » contribuent à répandre cette nouvelle logique. Comme l'a remarqué Murray Gruber :

La plus menaçante des tendances contemporaines..., c'est le développement du nouveau « welfare state » qui se nourrit de programmes sophistiqués d'analyse de systè-

mes et de recherche opérationnelle. Le tout est soutenu par une idéologie technocratique visant l'osmose des services sociaux et des techniques modernes de gestion des entreprises dans une perspective fonctionnaliste face aux problèmes sociaux. Marx n'a jamais prévu une « industrie du welfare » qui, à travers la fusion des services sociaux et des secteurs public et privé, instaure un système répressif « bienveillant » de direction, de coordination et de contrôle intégré. Ce système est cependant bel et bien en voie de construction et les travailleurs sociaux sont amenés inéluctablement à en être les complices ⁶⁶.



L'avenir de l'industrie des services sociaux

Au fur et à mesure que la nouvelle industrie des services sociaux se met en place, on est amené à se poser la question suivante : l'entreprise privée peut-elle résoudre des problèmes sociaux ? Les partisans de cette approche invoquent à l'appui de leurs arguments la panoplie de services et de programmes disponibles sur le marché privé : les régimes de retraite, les garderies, l'assurance-santé, les services de maintien à domicile et divers services de santé. Une condition préalable cependant est imposée aux bénéficiaires : celle d'un revenu suffisant et/ou d'une participation régulière au marché du travail. Pour les riches, les classes moyennes et les travailleurs des secteurs dominants de l'économie, l'entreprise privée va, de toute évidence, fournir une réponse acceptable à leurs besoins comme ce fut d'ailleurs le cas dans le passé. Les critiques de cette stratégie, par contre, mettent en évidence l'absence ou encore l'insuffisance des services et prestations destinés aux pau-

vres, aux minorités ethniques, aux femmes et aux travailleurs dans les secteurs faibles de l'économie. Pour eux, la nouvelle industrie des services sociaux ne peut être qu'une réponse illusoire à leurs besoins.

À l'heure actuelle, il faut reconnaître que les partisans du « welfare state » sont battus en brèche par les partisans du « welfare privé ». À bien y penser, cet état de choses n'est pas très surprenant. Historiquement, ce fut l'entreprise privée qui a pris l'initiative d'instaurer divers programmes de bénéfices sociaux pour ses employés ⁶⁷ et la plupart des bénéficiaires aujourd'hui, selon toute vraisemblance, préfèrent des programmes privés aux programmes publics. Au fur et à mesure que les soins de santé seront pris en main par le secteur privé et que le système de sécurité sociale se sera affaibli, au cours des deux prochaines décennies, on peut s'attendre à ce que le centre de gravité du système des services sociaux se déplace vers le secteur privé. Même si cette évolution ne se fait pas de façon uniforme ou linéaire, tout semble indiquer que c'est le secteur privé qui remplacera le « welfare state » comme pôle dominant dans le secteur des affaires sociales.

David Stoesz
Hood College
Frederick, Maryland, U.S.A.
(Traduit de l'américain
par Lorne Huston.)

NOTES

- ¹ Painton, Frederick, « Reassessing the Welfare State », *Time* (January 12, 1981), p. 32.
- ² Reagan, Ronald, « Text of President's Speech Lists Savings, Program by Program », *The (Baltimore) Sun* (February 19, 1981), p.A9.
- ³ Anderson, Martin, « Welfare Reform », in *The United States in the 1980s*, eds. Peter Duignan and Alvin Rabushka (Stanford, Calif. : Hoover Institution, 1980), p. 175.
- ⁴ Baroody, William J., Jr., « Preface », in *Meeting Human Needs*, ed. Jack A. Meyer (Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 1982).
- ⁵ Rabushka, Alvin, « Tax and Spending Limits », in *The United States in the 1980s*, eds. Peter Duignan and Alvin Rabushka (Stanford, Calif. : Hoover Institution, 1980), p. 105.
- ⁶ Storey, James R. « Income Security », in *The Reagan Experiment*, eds. John L. Palmer and Isabel Sawhill (Washington, D.C. : Urban Institute, 1982), p. 369.
- ⁷ Arenson, Karen, « Inflation and Age Patterns Imperiling Pension System », *New York Times* (May 18, 1980), p. 1.
- ⁸ Rich, Spencer, « To Most Elderly, Social Security Pay is Basic to Survival », *Washington Post* (November 8, 1981), p.G3.
- ⁹ Denniston, Lyle, « Recession, Tinkering Imperil Pension Plans », *The (Baltimore) Sun* (September 5, 1982).
- ¹⁰ Rich, Spencer, note 8.
- ¹¹ Rich, Spencer, « Social Security Panel Recesses But Leaders Offer Compromise », *Washington Post* (November 14, 1982), p. 1.
- ¹² Levy, Mickey, *Achieving Financial Solvency in Social Security* (Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 1981), p. 1-2.
- ¹³ Goodman, John C., *Social Security in the United Kingdom* (Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 1981), p. 69.
- ¹⁴ Feldstein, Martin, « Reply », in *The Impact of Social Security on Private Saving*, ed. Robert Barro (Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 1978), p. 46-47. Cette idée est tout à fait conforme aux récentes déclarations du théologien conservateur, Michael Novak, au sujet de la naïveté qui règne en ce qui concerne les transferts de revenus :
Formées par les modèles chrétiens du passé qui mettent l'accent sur le paternalisme et les dons de charité, les autorités religieuses ont tendance à considérer les inégalités de revenu comme a) injustes et b) susceptibles d'être comblées par des transferts de revenus. En d'autres mots, ceux qui ont de l'argent peuvent aider les pauvres en partageant leurs richesses avec les moins fortunés. Il n'est pas certain que cette vision des choses correspond à la réalité contemporaine. (*Toward a Theology of the Corporation*, Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 1981, p. 9).
- ¹⁵ Ross, Nancy, « New Tax Rules Raise Critical Choices », *Washington Post* (November 8, 1981), p.G1.
- ¹⁶ Pauly, David, « The Coming IRA Bonanza », *Newsweek* (December 7, 1981), p. 69.
- ¹⁷ Jones, William, « Dramatic Shift Toward Saving Expected Jan. 1 », *Washington Post* (November 8, 1981), p.G1.
- ¹⁸ Ross, op. cit. note 15, p.G8.
- ¹⁹ Feldstein, *ibid.* note 14.
- ²⁰ Levy, op. cit. note 12, p. 27.
- ²¹ Ces prévisions semblent trouver leur confirmation dans l'analyse de John C. Goodman sur le système de sécurité sociale en Grande-Bretagne. Celui-ci permet à certaines catégories socio-professionnelles de créer leurs propres régimes de pension et de se retirer du programme gouvernemental de base.
Si le marché des régimes de rentes privés offre un investissement plus intéressant que le régime gouvernemental aux jeunes travailleurs mais pas aux plus âgés, on se trouve devant un problème de taille. Si la décision de se retirer est laissée à chaque travailleur individuellement, un programme facultatif produirait les résultats suivants : la majorité des jeunes travailleurs constatant que le régime privé est plus avantageux pour eux, prendraient la décision de se retirer du régime public. Par conséquent, le nombre de cotisants diminuerait, alors que le nombre de bénéficiaires déjà en train de retirer leurs rentes resterait inchangé. Puisque le système se finance au fur et à mesure, les cotisations exigées des travailleurs qui restent dans le programme public devraient être augmentées afin de remplacer les cotisations de ceux qui sont partis. L'augmentation des cotisations aurait pour effet d'encourager d'autres travailleurs à opter pour les régimes privés, ce qui nécessiterait une nouvelle augmentation des cotisations. Et l'engrenage infernal de cotisations de plus en plus onéreuses de la part d'un nombre de moins en moins grand de travailleurs serait en marche. Au bout du compte, le système public serait composé uniquement de bénéficiaires et personne ne choisirait d'être cotisant. (*Ibid.*, n° 13 ci-dessus, p. 45-46).
- ²² Reiman, Arnold, « The New Medical-Industrial Complex », *New England Journal of Medicine*, 303 (1980) : 963-70.
- ²³ Navarro, Vincente, *Medicine Under Capitalism* (New York : Prodist., 1976), p. 216. Pour une analyse plus approfondie de l'influence des entreprises sur les soins de santé, voir Vincente Navarro, « Health and Corporate Society », *Social Policy* (January-February 1975).
- ²⁴ Starr, Paul, *The Social Transformation of American Medicine* (New York : Basic, 1982), p. 448.
- ²⁵ Johnston, Lemon Corporate Research, « Manor Care, Inc. » (Washington, D.C. : Johnston, Lemon & Co., 1982), p. 1.
- ²⁶ U.S. Department of Commerce, « 1982 U.S. Industrial Outlook for 200 Industries with Projections for 1986 » (Washington, D.C. : U.S. GPO, 1982), p. 406.
- ²⁷ Jerry Avorn, « Nursing-Home Infections — The Context », *New England Journal of Medicine* (September 24, 1981), p. 759.
- ²⁸ Blyskal, Jeff, « Gray Gold », *Forbes* (November 23, 1981), p. 84.
- ²⁹ Vaughan, David R., « Health Care Syndications : Investment Tool of the '80s », *The Financial Planner* (December 1981), p. 49.
- ³⁰ Rogers, David ; Blendon, Robert and Moloney, Thomas, « Who Needs Medicaid ? » *New England Journal of Medicine* (July 1982), p. 17.
- ³¹ Blyskal, op. cit. note 28, p. 80.
- ³² Spicer, William, « The Boom in Building », *Contemporary Administrator* (February 1982), p. 13-14.
- ³³ Il faut ajouter aussi que dans un réseau privé de distribution des soins où il n'existe pas de contrôle des profits, les tarifs de remboursement gouvernementaux seront toujours inférieurs à ceux réclamés par l'entreprise privée. Lorsqu'un gouvernement impose un contrôle sur les profits, il agit sur la motivation aux profits et réduit ainsi la concurrence dans le secteur. Il est possible que

- certaines entreprises acceptent les tarifs gouvernementaux. Mais si ceux-ci sont inférieurs aux tarifs exigés des patients du secteur privé, cela va à l'encontre de pratiques de gestion économiques saines.
- ³⁴ Buchanan, Richard, « Long-Term Care's Pricing Dilemma », *Contemporary Administrator* (February 1981), p. 20.
- ³⁵ Blyskal, *ibid.*
- ³⁶ Di Paolo, Vince, « Tight Money, Higher Interest Rates Slow Nursing Home Systems Growth », *Modern Healthcare* (June 1980), p. 84.
- ³⁷ National Senior Citizen's Law Center, « Federal Antitrust Activity », (Los Angeles : National Senior Citizen's Law Center, 1982), p. 2.
- ³⁸ Spicer (n. 32 above), p. 14, 16.
- ³⁹ *Ibid.*, p. 16.
- ⁴⁰ *Forbes*, « Sun City — with an Add-on », (November 23, 1981), p. 84.
- ⁴¹ *Contemporary Administrator*, « Merrill-Lynch : Bullish on Health Care » (February 1982), p. 16.
- ⁴² Pear, Robert, « Lack of Beds Seen in Nursing Homes », *New York Times* (October 17, 1982), p. 1.
- ⁴³ Piven, Frances Fox and Cloward, Richard, *Regulating the Poor* (New York : Vintage, 1971), ch. 10.
- ⁴⁴ Fischer, John, *Vital Signs, U.S.A.* (New York : Harper & Row, 1975), p. 152-159 ; and Nugent, Tom, « Appalachia », *The (Baltimore) Sun* (April 10, 1983), p. K3.
- ⁴⁵ Burchell, Robert W. and Listokin, David, « The Fiscal Impact of Economic-Development Programs » in *New Tools for Economic Development*, eds. George Steinlieb and David Listokin (Piscataway, N.J. : Rutgers University, 1981), p. 172-73.
- ⁴⁶ Rosenfeld, Raymond, « Who Benefits and Who Decides ? The Uses of Community Development Block Grants » in *Urban Revitalization*, ed. Donald Rosenthal (Beverly Hills : SAGE, 1980), p. 211-35.
- ⁴⁷ Gist, John, « Urban Development Action Grants » in *Urban Revitalization*, ed. Donald Rosenthal (Beverly Hills : SAGE, 1980), p. 238.
- ⁴⁸ McKinnon, V. Ruth, Samors, Patricia W., and Sullivan, Sean, « Business Initiatives in the Private Sector » in *Meeting Human Needs*, ed. Jack A. Meyer (Washington, D.C. : American Enterprise Institute, 1982), p. 58-60.
- ⁴⁹ Latta, Geoffrey W., *Profit Sharing, Employee Stock Ownership, Savings, and Asset Formation Plans in the Western World* (Philadelphia : The Wharton School, 1979), Ch. IV.
- ⁵⁰ Local Initiatives Support Corporation, *The Local Initiatives Support Corporation* (New York : Local Initiatives Support Corporation, 1980), p. 2 ; Local Initiatives Support Corporation, « A Statement of Policy for Programs of the Local Initiatives Support Corporation » (New York : Local Initiatives Support Corporation, 1981).
- ⁵¹ McClaghry, John, « Neighborhood Revitalization » in *The United States in the 1980s*, eds. Peter Duignan and Alvin Rabushka (Stanford, Calif. : Hoover Institution, 1980), p. 379.
- ⁵² Hershey, Robert D., Jr., « Supply-Side Urban Renewal », *New York Times* (January 31, 1982), p. 2E.
- ⁵³ Bendick, Marc Jr., « Employment, Training and Economic Development » in *The Reagan Experiment*, eds. John L. Palmer and Isabel V. Sawhill (Washington, D.C. : Urban Institute, 1982), p. 266-67.
- ⁵⁴ *Congressional Record*, « Jack Kemp Introduces the Urban Jobs and Enterprise Zone Act » (June 3, 1981), Vol. 127.
- ⁵⁵ Ciocci, Linda Church, « Rural Enterprise Zones Sought », *County News* (November 23, 1981), p. 8.
- ⁵⁶ Butler, Stuart M., « Enterprise Zones : Pioneering in the Inner City » in *New Tools for Economic Development*, eds. George Steinlieb and David Listokin (New Brunswick, N.J. : Center for Urban Policy Research, 1981), p. 40.
- ⁵⁷ Steinlieb, George, « Kamp-Garcia Act : An Initial Evaluation » in *New Tools for Economic Development*, eds. George Steinlieb and David Listokin (New Brunswick, N.J. : Center for Urban Policy Research, 1981).
- ⁵⁸ Jacobs, Susan S. and Wasylenko, Michael, « Government Policy to Stimulate Economic Development : Enterprise Zones », a paper at the Financing State and Local Governments in the 1980s Conference on January 16-17, 1981, Chicago, Illinois.
- ⁵⁹ Bendick, *ibid.* note 53.
- ⁶⁰ O'Connor, James, *The Fiscal Crisis of the State* (New York : St. Martin's, 1973), p. 54-55.
- ⁶¹ Piven, Frances Fox, « View from the Top », *Working Papers for a New Society*, 3 (1975), p. 69-71.
- ⁶² Bell, Daniel, *The Coming of Post-Industrial Society* (New York : Basic Books, 1976).
- ⁶³ Bruce-Briggs, B., ed. *The New Class ?* (New Brunswick, N.J. : Transaction Books, 1979), p. 218.
- ⁶⁴ Steinfels, Peter, *The Neoconservatives* (New York : Simon and Schuster, 1979).
- ⁶⁵ La naissance d'un courant « néo-libéral » au sein du Parti Démocrate met en évidence les limites des solutions proposées par les professionnels des politiques sociales. Au fond, le néo-libéralisme ressemble étrangement au néo-conservatisme, particulièrement en ce qui concerne les restrictions imposées aux interventions gouvernementales dans le domaine des politiques sociales. (Randall Rothenberg, « The Neoliberal Club », *Esquire*, (February, 1982).
- ⁶⁶ Gruber, Murray, « The Welfare Industrial Complex », *The Nation* (1971), p. 810.
- ⁶⁷ Berkowitz, Edward and McQuaid, Kim, *Creating the Welfare State* (New York : Praeger, 1980).